

NORMANDIE

INTERNATIONAL

Photo «P.Boulen fotografic»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX

Septembre/Octobre 2003 - n° 3

EDITORIAL — Georges Cornier - Président du réseau Normanex

S'il est un marché où nos entreprises se doivent de s'implanter actuellement, c'est bien la Russie. En dépit d'une indéniable difficulté d'approche, ce marché s'avère être porteur, d'avenir car en pleine expansion, et qui plus est important en terme de développement. Sa relative proximité à l'heure de l'élargissement de l'Union européenne lui confère un avantage supplémentaire.

La Russie est à l'actualité dans notre région : HNI a déjà réalisé une mission de prospection et NORMANEX suivra en 2004. Par ailleurs, la Russie est l'invitée de la Foire Internationale de Caen, au cours de laquelle aura lieu un séminaire sur le marché russe et les opportunités d'affaires. Il est organisé par le conseiller NORMANEX de la CCI du Pays d'Auge, avec le concours de la SOFARUS (Société Française des Amis de la Russie), l'Institut des Questions de Développement Régional de Saint-Pétersbourg et l'Association Normandie-Russie, association d'amitié.

C'est également avec grand plaisir que nous retrouvons dès ce numéro une contribution de l'Euro Info Centre de Basse-Normandie à notre parution interrégionale. A l'image de la collaboration fructueuse de nos deux réseaux normands, les Euro Info Centres haut et bas normands ont décidé de mettre en commun leurs savoir-faire pour vous informer au mieux sur leurs actions. Nous leur souhaitons la bienvenue.



CHATEAU DU BREUIL : Une distillerie « VIP »

Il y aura bientôt dix ans que Didier Bédu dirige les activités du Château du Breuil — l'un des sites les plus visités du Pays d'Auge (Calvados) — dont la renommée s'étend désormais bien au-delà des frontières nationales. Une notoriété acquise en particulier par une «AOC» extraite d'une distillerie fondée en 1954 dans l'enceinte du Château et spécialisée en calvados étiqueté «Pays d'Auge». Visite guidée avec le principal intéressé.

■ **A l'heure actuelle, que recouvre la société «Château du Breuil» ?**
Didier Bédu - « Il s'agit d'une structure familiale à l'origine, installée dans un Château des XVI^{ème} et XIV^{ème} siècles, et qui repose aujourd'hui sur une équipe de 22 personnes. Nous gérons sur l'année plusieurs activités complémentaires en direction du public et des professionnels, dont, en tant que site patrimonial, des visites commentées de la distillerie, du parc et des chais, dégustations à l'appui. Progressivement, nous avons développé une offre de restauration pour groupes (sur réservation) sur le thème de la gastronomie régionale, où nous travaillons en partenariat avec des traiteurs et des chefs "étoilés" de manière à valoriser les produits du terroir. De la même façon, nous réalisons des prestations "sur mesure", là aussi pour les groupes, à l'occasion de séminaires, cocktails, etc... L'ensemble du domaine accueillant une moyenne annuelle de 42 000 visiteurs.

d'Auge", ce qui nous place second au niveau national en terme de volume sur cette appellation. Au total, nous proposons une douzaine de spécialités, surtout des "calvados hors d'âge" qui sont des produits "haut de gamme" et à forte valeur ajoutée, mais selon une gamme largement diversifiée pour intéresser le plus grand nombre de consommateurs, sachant que plus de la moitié de notre production est destinée à l'export.

(suite page 2)

Du marché national au marché international
il n'y a qu'un pas
que nous franchirons ensemble

CIC Banque CIN

CIN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL - Sarah Guérin
15, place de la Pucelle 76000 Rouen - Tél : 02 35 08 61 22
Fax : 02 35 08 65 85 - guerinsa@cin.cic.fr

■ **Et les prestations rattachées à votre distillerie?**

D. B. - Avant tout, l'entretien d'un verger de 22 000 pommiers et nous produisons l'équivalent de 350 000 bouteilles de calvados "Pays

POUR TOUT VOUS DIRE

■ Sur le terrain, comment fonctionnez-vous ?

D. B. - Nos produits sont distribués de manière sélective et hors des circuits de la grande distribution, essentiellement par le circuit des hôtels, des cafés et des restaurants, chez les cavistes ou dans les magasins d'épicerie fine. Nous travaillons parallèlement à l'export depuis les années 1960 et disposons désormais d'un réseau complet d'importateurs exclusifs, chargés de représenter nos produits dans plus de 40 pays.

■ Où se situe votre clientèle hors de France ?

D. B. - En Europe, au Japon, aux Etats-Unis et, plus récemment, nous avons vu se développer nos marchés sur les Pays de l'Est, dont en Russie où nos calvados sont implantés depuis six ans, en particulier à Moscou et Saint-Pétersbourg. Un territoire où l'intérêt envers des produits occidentaux tels les spiritueux et les alcools raffinés, tend à se démocratiser.



■ En conclusion, comment communiquez-vous auprès des futurs clients ?

D. B. - Nous avons notamment réuni la communication du château et de la distillerie dans un concept original ("VIP" pour "very importante pomme") régulièrement diffusé par voie de presse spécialisée... Enfin, la société possède un site Internet depuis 1996, qui comprend une boutique en ligne très appréciée par notre clientèle étrangère. A l'époque, nous étions pionniers en la matière mais nous voulions réussir le pari de promouvoir un savoir-faire traditionnel en utilisant les nouvelles technologies ».

Propos recueillis par Isabelle Pauthier

P E T R O V A L : « Une crédibilité d'origine »

Fondée au début des années 1990 sous l'égide de grands noms dans son domaine d'expertise — les groupes EURECAT et TOTAL — la petite société de la région havraise, Petroval (Seine-Maritime), a pour caractéristique première d'avoir conservé une taille humaine. Pourtant, en dix ans à peine, elle a su développer une série de solutions adaptées spécialement aux problématiques du secteur pétrolier : des produits et services aujourd'hui diffusés dans le monde entier. Explications par l'un des responsables commerciaux de l'entreprise, François Pouponnot.

■ En 2003, que représente Petroval au niveau mondial ?

François Pouponnot - « C'est une PME d'une vingtaine de personnes, spécialisée dans deux grands types d'activités en direction du secteur pétrolier, d'une part l'amélioration des échanges thermiques, d'autre part le rendement des catalyseurs pour chargement dense. A l'heure actuelle, l'ensemble de Petroval fonctionne à partir du siège français, qui réunit les services administratifs, commerciaux, ainsi qu'une équipe technique de haut niveau, mais nous avons un second site à Houston (Texas). Quant à notre CA, il est réalisé à l'export à 80%.

■ Précisément, que proposez-vous à vos clients ?

F. P. - Quel que soit l'angle d'intervention choisi, à l'origine de Petroval, il s'agissait d'optimiser des équipements spécifiques aux raffineurs. C'est ainsi que nous avons mis au point et commercialisons trois inserts innovants destinés à réduire l'encrassement, développés en liaison étroite avec les centres R&D de nos partenaires. De la même façon, c'est avec eux que nous avons mis en place une gamme de prestations particulières de chargement dense de catalyseurs (supervision, coordination...). Le tout permettant une augmentation significative du fonctionnement des unités des raffineurs.

■ Quand avez-vous débuté à l'export ?

F. P. - Quelques mois seulement après la création de Petroval, dans la mesure où nous disposions d'une certaine crédibilité d'origine apportée par nos partenaires, qui fut ensuite relayée par un "bouche à oreille" favorable. A l'heure actuelle, nos clients sont des raffineurs internationaux locaux sur les cinq continents, mais la majorité de nos interlocuteurs sont basés en Europe, en Asie et aux Etats-Unis. Enfin, pour la distribution de nos produits et services, nous travaillons généralement en direct avec notre clientèle, ou en appui sur des sociétés prestataires de l'utilisateur final.

■ En conclusion, vos méthodes pour rencontrer vos futurs interlocuteurs ?

F. P. - Nous organisons des rencontres avec les raffineurs et nous présentons notre gamme de services à l'occasion de salons professionnels. Dernier en date, le Salon moscovite consacré aux marchés de l'énergie, qui faisait partie des étapes prévues au cours de notre récente mission de prospective en Russie, accompagnés par « Haute-Normandie International ». Une journée qui s'est révélée très positive en termes de contacts noués avec des raffineurs ou des entreprises de service, intermédiaires potentielles ».

Propos recueillis par Isabelle Pauthier



RUSSIE — Invitée d'honneur à la Foire de Caen —

La Russie est également «l'invitée d'honneur» de ce numéro — La croissance décolle et Vladimir Poutine rêve même d'un doublement du PIB en 10 ans. Mais attention, la Russie est aussi complexe d'accès et les obstacles rencontrés sont ceux de la plupart des pays en transition, voir notre article p.6, le compte-rendu de mission p.5, une sélection de sites et le témoignage de nos 2 entreprises.

Dans le cadre de la prochaine **Foire Internationale de Caen**, la Russie sera l'invitée d'honneur. A cette occasion, NORMANEX organisera un **forum économique Russie avec un déjeuner-débat, le jeudi 18 septembre.**

Cette manifestation permettra de pérenniser le travail de fond initié sur la Russie depuis novembre 2002, lors du colloque sur les enjeux économiques russes pendant le **festival du cinéma russe de Honfleur** ; de «démystifier» l'économie de la Russie, pays souvent mal perçu alors qu'il possède de nombreux atouts et attraits économiques et de sensibiliser les entreprises bas-normandes afin de leur proposer une **mission de prospection collective en avril 2004.**

Le forum pérenniserait les relations établies lors du voyage de pré-étude effectué en mai dernier avec l'Institut de Développement Economique de la Région de Leningrad, le gouverneur de Saint-Petersbourg, les services agro-alimentaires de la Mission Economique de Moscou, le représentant du groupe d'amitié Russie-France de la Douma d'Etat, son homologue français ainsi que l'Ambassade de Russie en France.

Nous comptons également sur la participation d'acteurs majeurs en Normandie comme M. René Garrec —Président du Conseil Régional—, la DRCE ainsi que des élus et entreprises souhaitant s'exprimer sur la Russie.

Trois ateliers animés par des experts russes et français seront ouverts aux entreprises, sur les questions agro-alimentaires, sur l'industrie et sur les stratégies d'investissement.

Contact : David Revert - Normanex CCI du Pays d'Auge - Tél : 02 31 14 43 33 - drevert@pays-auge.cci.fr

Une semaine très africaine à Rouen !

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen a organisé et accueilli, les 3 et 4 juin 2003, la première **réunion d'information du programme PROINVEST**. Ce nouveau dispositif, mis en place par la Commission Européenne au sein du Centre pour le Développement de l'Entreprise de Bruxelles (CDE), a pour objectif de **renforcer le développement économique des pays ACP** (Afrique, Caraïbes, Pacifique). Cette manifestation a réuni quelque 125 participants représentant 76 structures (38 structures venant de 17 pays ACP, 15 représentant 5 pays européens et 23 français).

La première journée a permis de présenter le programme et ses modalités d'utilisation. La seconde était consacrée aux rendez-vous : 500 avaient été planifiés.

En marge de ces journées, une lettre d'intention a été signée entre le réseau Entreprises & Développement et le CDE de Bruxelles pour permettre à E&D de gérer directement des fonds du CDE. Ceci permettra d'offrir aux entreprises qui réalisent des missions de compagnonnage industriel, la possibilité d'engager des partenariats techniques très rapidement.

Conjointement au lancement de PROINVEST, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen accueillait les 2 jours suivants le **32^{ème} Comité Directeur de la Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines et Françaises**. Plus de 130 personnes représentant une vingtaine de compagnies consulaires africaines (venant de 17 pays) et 18 structures consulaires françaises ont participé à cette manifestation - • Appui institutionnel et bonne gouvernance économique - • Appui aux entreprises et développement des services industriels et commerciaux - • Formation professionnelle et emploi ont fait l'objet de groupes de travail.

Ces 2 manifestations ont permis aux membres du **Club Echanges Normandie Afrique** de présenter et de valoriser leurs actions.

Contact : IPAD - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 86 - ipad@rouen.cci.fr

Journées Pays

Royaume-Uni

Le **7 octobre 2003** aura lieu à la CCI du Havre une journée Royaume-Uni, en partenariat avec la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne.

Des ateliers-débats seront animés par des avocats, des comptables et des fiscalistes sur les spécificités du marché britannique, la création de sociétés, les obligations fiscales et sociales. Des rendez-vous d'affaires individuels seront également organisés.

Contacts : Ch. Le Floch - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94

**A. Goupil - Normanex Alençon
Tél : 02 33 82 82 82**

République Tchèque Hongrie Pays Baltes

Dans la perspective de l'élargissement de l'Union Européenne le 1^{er} mai 2004, HNI Le Havre accueille le **16 octobre** prochain cinq futurs membres de l'UE : la République Tchèque, la Hongrie et les trois Pays Baltes (Estonie, Lettonie et Lituanie).

En collaboration avec la Chambre de Commerce Franco-Tchèque, la CCI Franco-Hongroise et les trois Missions Economiques des Pays Baltes, des rendez-vous d'affaires individuels seront organisés avec les entreprises haut-normandes. Leur objectif : échanger sur les opportunités de développer ou de renforcer leur présence sur ces marchés.

Au cours d'un **déjeuner-débat du Club WTC Le Havre** seront présentés les **caractéristiques et atouts de ces cinq pays**, suivis d'un point sur la **création de filiale** en République Tchèque réalisé avec l'Euro Info Centre de Haute-Normandie.

**Contacts : L. Mahot/Ch. Le Floch
HNI Le Havre
Tél : 02 35 55 26 95/94**



Foire Internationale d'ALGER



Malgré les événements tragiques qui ont meurtri l'Algérie quelques jours avant l'ouverture de la Foire Internationale d'Alger, le cru 2003 a tenu ses promesses.

La FIA représente un **événement unique** sur une surface d'exposition dépassant les 65 000 m².

Plus d'une trentaine de pays étaient présents cette année et avec 360 exposants la France représentait le plus gros contingent cotoyant Italie, Espagne, Allemagne, Etats-Unis. Si ces derniers apparaissent à travers leurs multinationales, en France, ce sont les PME qui exposent et qui font des affaires avec l'Algérie.

Une vingtaine d'entreprises normandes ont pu présenter leurs produits lors de cette manifestation. De nombreux contacts ont pu être noués dont certains devraient être concrétisés très prochainement.

Contacts : Vincent Lemarchand - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80
Florence Poiblaud - Normanex CCI de Caen - Tél : 02 31 54 54 54

GBF

GRANDE-BRETAGNE FRANCE

Un nouvel élan pour les relations franco-british

Afin de donner une nouvelle dynamique aux échanges franco-britannique, Sir John Holmes, ambassadeur de Grande-Bretagne, a accueilli jeudi 19 juin dans les jardins de la chancellerie le forum «Ouest Manche».

Plus de 300 visiteurs se sont pressés autour des stands animés par des responsables économiques de sociétés de développement économique régional de Bretagne, Haute-Normandie et Pays de la Loire (côté français), et du Devon et Cornouailles, Dorset, Wessex, West Sussex et Pays de Galles (côté britan-

nique). Exposaient également des prestataires de services, voyagistes, compagnies de transport et enseignes de luxe.

HNI était présent aux côtés du Conseil Régional qui exposait avec son partenaire le West Sussex County Council ainsi que la Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Britannique.



Business to Business

Le 1^{er} octobre prochain auront lieu à **Cherbourg** des rencontres Business to Business entre des entreprises bas-normandes et des

FUTURALLIA - QUEBEC 2003

La CCI de Flers, par le biais de son conseiller en développement international Gérard Blondel, a conduit une délégation de 9 entreprises bas-normandes à Québec les 21, 22 et 23 mai derniers, dans le cadre de FUTURALLIA, un forum mondial des PME. Leurs efforts ont été salués par le Premier Ministre Jean-Pierre Raffarin, venu les rencontrer lors de sa visite au Canada.



Ce concept original, développé par la CCI de la Vienne, permet aux PME de différents secteurs de rencontrer des interlocuteurs de tous pays. L'édition de cette année a généré plus de 8 400 rendez-vous d'affaires personnalisés, entre les 731 dirigeants de PME inscrits.

Tous les participants bas-normands de cette édition québécoise ont trouvé l'idée originale et novatrice, comptant participer à la prochaine édition qui se tiendra au Futuroscope. Tous ont obtenu des contacts intéressants, susceptibles de déboucher sur du concret, parfois même avec des partenaires français qu'ils ne parvenaient pas à contacter en France.

Contact : Gérard Blondel - Normanex CCI Flers
Tél : 02 33 64 68 01 - gblondel@flers.cci.fr

entreprises anglaises en provenance du Dorset. Elles se tiendront à la gare maritime.

Le principe de cette journée est de permettre à des exposants anglais de rencontrer de **futurs partenaires français**.

Organisé conjointement par la **Chambre de Commerce et d'Industrie de Cherbourg et la CCI du Dorset**, cet événement sera recon-

duit l'an prochain sur le même principe, à **Bournemouth le 11 février**, avec cette fois des exposants français qui

rencontreront des acheteurs britanniques.

Cette journée sera l'occasion de nouer des contacts en vue de s'implanter sur le marché

d'outre-manche, voire de renforcer sa présence chez nos voisins.

Contact : François Dublaron
Normanex/Cherbourg
Tél : 02 33 23 32 23
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr

The Franco-British Chamber of Commerce and Industry

C'est autour d'une dégustation de fromages accompagnés de Porto dans la pure tradition britannique que la FBCCI en collaboration avec HNI accueillait le 26 juin les entreprises intéressées.

Cinzia Beretta de Europe in England Ltd animait la rencontre présentant les spécificités du business in England : habitudes commerciales, environnement juridique, fiscal et social, aspect culturel...

Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr

C

CHINE

Un bref tour d'horizon de l'actualité normande sur la Chine...

Journées Chine Caen-Le Havre

Les 25 et 26 juin derniers, Laure Parise, Directrice Commerciale de la CCI française en Chine a rencontré au cours de rendez-vous individuels une quinzaine de sociétés normandes.

Visite de la Foire de Canton

Avec la collaboration des mêmes partenaires basés en Chine, (CCI française et bureau Le Havre-

Normandie de Dalian), HNI-Normanex propose une nouvelle **mission en Chine du 18 au 25 octobre** prochain.

Au programme : visite de la Foire de Canton (section biens d'équipement) et/ou mission de prospection sur Canton et Shanghai avec extensions possibles sur d'autres provinces chinoises en fonction des dossiers présentés.

**Contacts : Laurence Mahot - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 95
Anne-Lise Fer - Normanex Centre et Sud Manche - Tél : 02 33 91 33 86**

Séminaires en management interculturel

20 entreprises de Hangzhou et 15 de Ningbo (province du Zhèjiang) seront accueillies en septembre et novembre par HNI Rouen dans le cadre de séminaires en management interculturel de 2 semaines.

**Contact : Vincent Lemarchand - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 80
vincent.lemarchand@rouen.cci.fr**

R

RUSSIE



Rendez-vous de la société PETROVAL avec une Raffinerie russe sur le Salon «Neft & Gas» à Moscou.

Six entreprises ont réalisé leurs premiers pas sur le marché russe en rencontrant des partenaires potentiels dans le cadre de rendez-vous d'affaires individuels ou de salons professionnels, à Moscou puis à Saint-Petersbourg, lors d'une **mission** organisée par HNI Le Havre du **23 au 27 juin** en partenariat avec la CCI de Paris et son bureau de représentation à Moscou. (voir aussi p.6)

**Contact : Christine Le Floch - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 94
clefloch@havre.cci.fr**

T

TURQUIE

Le directeur de la **Chambre de Commerce Française a Istanbul** se rendra à la **CCI de l'Eure** début novembre 2003 pour y rencontrer les industriels haut-normands intéressés soit pour vendre en Turquie soit pour y trouver des fournisseurs dans le cadre d'un partenariat.

Le pays connaît une situation économique difficile (inflation de 30%, balance commerciale déficitaire, faiblesse de la livre turque...). La situation géopolitique (guerre en Irak notamment) a affaibli le Gouvernement et certaines décisions se font attendre. Néanmoins, certains secteurs restent **porteurs** : automobile, aéronautique, mécanique, textile. Il est donc nécessaire d'être prêt pour la reprise économique.

Contact : Bernard Lemoine - HNI Eure - Tél : 02 32 38 81 10

A

AUSTRALIE

Mission du 28 novembre au 6 décembre

Marché lointain géographiquement mais proche culturellement, l'Australie présente de nombreux atouts :

- Pays prospère et stable, aussi bien sur le plan politique qu'économique, son PIB atteint plus de 365 milliards d'Euros,
- Le pouvoir d'achat par habitant s'élève à 20 500 USD,
- La croissance est de 4,5 % depuis 5 ans.

De surcroît le pays pratique une politique d'ouverture appuyée par la réduction des droits de douanes à environ 5% et l'allègement des barrières non tarifaires et ses besoins en équipement sont considérables

dans de nombreux secteurs : mines, énergie, infrastructures de transport, production électrique, industrie vitivinicole, équipements agro-alimentaires.

Une mission est proposée par HNI Rouen. Elle aura lieu du 28 novembre au 6 décembre 2003.

**Contact : Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78
veronique.creze@rouen.cci.fr**

C

CANADA

La Colombie-Britannique

La province la plus à l'ouest du Canada, offre une porte d'accès privilégiée vers les marchés asiatiques et américains, des ressources naturelles et industrielles importantes, des coûts d'implantation compétitifs et une qualité de vie reconnue.

«Investir en Colombie-Britannique, Cap à l'Ouest» est un projet de la Société de développement économique de la Colombie-Britannique (SDECB), pour aider les PME PMI francophones à explorer les opportunités de ce nouveau monde.

**Pour en bénéficier contacter : Férid Ben Raïs - HNI Rouen
Tél : 02 35 14 38 77
ferid.benraïs@rouen.cci.fr
Gérard Blondel - Normanex CCI Flers - Tél : 02 33 64 68 00
gblondel@flers.cci.fr**

BURKINA FASO

ECTI a effectué plusieurs missions à l'école d'Ingénieurs de Ouagadougou capitale du pays. Les burkinabés attendent de l'expert d'ECTI une formation sur les bases en communication ainsi qu'une méthode de travail sur internet pour une trentaine de responsables réunis en séminaire de 2 jours.

**Contact : Michel Rouvillois
Tél : 02 35 14 37 90
ecti-rouen@wanadoo.fr**

Les échanges avec la Russie

A la veille du prochain élargissement de l'Union européenne qui va rapprocher les nouvelles frontières de l'espace économique vers l'Est, l'espoir du Général de Gaulle de créer une Europe de l'Atlantique à l'Oural se concrétise de plus en plus. Ne manque plus qu'un pays pour y parvenir, le géant du continent eurasiatique.

L'U.E. a fourni près de 40% du volume des importations russes sur les 5 dernières années, la France quant à elle étant le 6^{ème} fournisseur (5,3%). Après une grave crise financière en 1998, la Russie a renoué avec la croissance qui se stabilise aujourd'hui à 4%. Hormis certains domaines très protégés par l'Etat, l'ensemble des secteurs est porteur. Déjà fortement investi par les Allemands et les Italiens, le marché russe offre de réelles perspectives de développement pour les entreprises françaises. 3800 d'entre elles exportent aujourd'hui en Russie dont 80% de PME. La présence d'un partenaire sur place est conseillé pour assurer la logistique et la promotion des produits exportés. A terme, la création d'un bureau de représentation ou d'une société proche de la SA ou de la SARL est opportune, ne nécessitant plus l'incontournable joint-venture avec un partenaire russe.

A noter que la Russie bénéficie de programmes communautaires, dont TACIS. Programmes qui font bien entendu l'objet de financements pour les entreprises qui y souscrivent.

Les Centres de Documentation Internationale sont à votre disposition pour plus d'informations

Le GATEX, branche transport de la COFACE délivre des garanties spécifiques «marchandises transportées».

A ce titre il peut couvrir des expéditions vers et en provenance de la Russie, **marché considéré comme difficile**.

Il est conseillé :

- De s'en remettre à une entreprise de transport spécialisée dans les relations avec les pays de l'Est Européen et plus particulièrement la Russie ; un spécialiste saura contourner les pièges à éviter et faire bénéficier de l'expérience du terrain (déplacements en convoi, choix des aires de stationnement les mieux adaptées, extrême vigilance sur les adresses de livraison etc....)
- Faire preuve d'exigence en ce qui concerne la responsabilité de l'entreprise de transport ; le GATEX insiste pour que le **responsable** du transport soit une entreprise d'Europe de l'Ouest régie par la CMR (Convention Marchandise Route). (voir fiche export)

Contact GATEX : Gilbert Fiori
Tél : 01 47 64 17 00 - Fax : 01 47 64 17 77
Drparis_GATEX@coface.com

Le Volontariat International en Entreprise

Le V.I.E. qui permet aux jeunes de travailler à l'étranger pour des entreprises (2037 V.I.E. sont aujourd'hui en poste pour le compte de 463 entreprises) est encore mal connu à ce jour. Pour les chefs d'entreprises le V.I.E. (ouvert à toute entreprise française souhaitant développer ses activités à l'étranger) représente pourtant une formule souple, adaptée à leur activité, offrant une alternative de choix dans la gestion de leurs ressources humaines à l'international.

François Loos, Ministre délégué au Commerce extérieur, a souhaité **assouplir ce dispositif et le rendre ainsi plus attractif**. Les entreprises pourront désormais recruter des V.I.E. qui animeront leurs services export par des séjours plus longs en France (jusqu'à 165 jours) et pourront couvrir plusieurs pays.

Pour toutes informations complémentaires, n'hésitez pas à contacter le conseiller de votre C.C.I. ou votre Direction Régionale du Commerce Extérieur

FORMATIONS

NORMANEX

- 6/7 Oct. : «Les moyens et garanties de paiement à l'international»
- 15/16 Oct. : «Commerciaux Export : comment optimiser vos contrats de vente à l'international ?»
- 17/18 Nov. : «La Douane : un outil stratégique pour l'entreprise»

□ 25 Nov. : «La D.E.B. (déclaration d'échange de biens)»

Contact : Christine Menage - Tél 02 31 54 54 82

HNI









- 22/23 sept. : «Le crédit documentaire»
 - 9 Oct. : «Documents d'accompagnement à l'exportation»
 - 21 Oct. : «Incoterms»
- Contact : Véronique Crézé - Tél : 02 35 14 38 78

Douane du Havre

Depuis le 1^{er} juillet 2003, Mlle Cécile Malleret a quitté la Cellule Conseil aux Entreprises pour rejoindre l'Ecole Nationale des Douanes de Tourcoing. Elle est remplacée par Mlle Emmanuelle Saby, qui a déjà exercé ces mêmes fonctions à la Direction régionale de Lyon.

Emmanuelle Saby - Cellule Conseil aux Entreprises - Direction régionale des Douanes du Havre - Tél : 02 35 19 51 12

Sélection de sites sur la Russie

-  www.dree.org/russie : le site de la Mission Economique
-  www.russie.net : le web franco-russe. Site intéressant en particulier la rubrique Business France-CEL, ou pour trouver un traducteur...
-  www.ambafrance.ru/fr : le site de l'Ambassade de France en Russie
-  www.france-cei.com : le Consortium France-CEI-Pays Baltes
-  www.russomania.com : la Russie sur Internet
-  www.assemblee-nationale.fr/12/tribun/gagevi/urs.asp : liste des membres du groupe d'amitié Russie à l'Assemblée Nationale (à noter : le Président est le Député de la 2^{ème} circonscription de la Manche : René André).
-  www.moskovia.com : guide de la Russie et des pays de l'Est. Site intéressant, annuaire...
-  www.europa.eu.int/comm/external_relations/russia/intro/index.htm : les relations de l'Union européenne avec la Russie

Pour davantage d'informations :

Yann Dauvillier - Normanex - 02 31 54 40 25
Marie-Claude Bernis - HNI Rouen - 02 35 14 38 89

L'actualité des CLUBS

□ La 18^{ème} réunion du **Cercle des Exportateurs** consacrée aux opportunités d'affaires a eu lieu le mardi 24 juin 2003 chez **Lorin Systèmes** à Verneuil-sur-Avre, entreprise dirigée par **Régis Hervé**. Après la présentation de l'actualité du Club (présentation de la lettre d'opportunités n°3 illustrant le travail en réseau proposé par HNI Rouen), les entreprises présentes ont pris connaissance de l'organisation mise en place par M. Hervé, de sa politique export et de l'expérience acquise en Indonésie, avant d'effectuer la visite de l'entreprise.

Le prochain rendez-vous est programmé pour le 18 septembre prochain dans les locaux de la CCI de Rouen. **Annette Lebreton (Air Liquide Développement)** témoignera sur son **expérience du marché russe**.

Contacts : *Martine Boissard - Patrice Buchicchio - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 92*

□ C'est également à l'invitation d'une entreprise : **Etudes Techniques RUIZ** que le **Club Echanges Normandie Maghreb** s'est rendu à St-Barthelemy tout près d'Octeville sur Mer, le 3 juin. Les membres du club y rejoignaient les participants de la mission de mai dernier. Il a largement été débattu des produits d'information, plus particulièrement de la **revue de presse synthétique** proposée chaque semaine par HNI Rouen. Les membres du club ont également souhaité pouvoir bénéficier d'un suivi identique sur l'Algérie.

Contact : *Véronique Crézé - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 78 - veronique.creze@rouen.cci.fr*

(la revue de presse est consultable sur : haute-normandie.net/hni)

□ Les membres du **Club Echanges Normandie Afrique** en réunion le 2 juillet à la CCI de Rouen, ont noté sur leur agenda l'organisation d'une **mission vers Madagascar**, du 17 au 23 novembre prochain. Ils ont pris connaissance de la nouvelle présentation du site du Club ENA dont l'objectif, au-delà des informations présentées, est d'être un véritable lieu de communication entre les membres ainsi qu'un lieu d'accueil pour les entreprises françaises et africaines.

A l'ordre du jour également : des actions vers **l'Afrique Centrale** (1 journée d'information en Décembre) et **l'Afrique francophone**.

Contact : *Annie Ducloy - IPAD - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 86 - clubena@rouen.cci.fr*

□ Le **Cercle des Exportateurs de l'Orne** traitera le 25 septembre du **marquage CE** et le 27 novembre de l'approche culturelle dans les relations internationales.

Contact : *Angéline Goupil - CCI Alençon - Tél : 02 33 82 82 82 - goupil@alencon.cci.fr*

□ Le **Club Dynamic Export** est associé à la Journée économique Russie du 18 septembre, organisée par la CCI Pays d'Auge en parallèle à la Foire Internationale de Caen.

Contact : *Florence Poiblaud - CCI Caen - Tél : 02 31 54 54 54 - fpoiblaud@caen.cci.fr*

A G E N D A

□ **18 Sept.** - [Forum «Russie»](#) - Normanex Pays d'Auge

□ **26 Sept.** - [Forum «Asie du Sud Est»](#) - CIN / HNI

□ **1^{er} Oct.** - [Rencontre BtoB «Normandie/Dorset»](#) - Normanex Cherbourg

□ **7 Oct.** - [Journée Pays «Royaume-Uni»](#) - HNI Le Havre - Normanex Alençon

□ **10/17 Oct.** - [Mission «Iran»](#) - HNI Rouen

□ **16 Oct.** - [Journée Pays «République Tchèque/Hongrie/Pays Baltes»](#) - HNI Le Havre

□ **20/24 Oct.** - [Mission «Pologne»](#) - HNI Rouen

□ **21 Oct.** - [Journée Pays «Italie»](#) - Normanex CCI de Caen

□ **6/9 Nov.** - [Vérone «Fieracavalli»](#) - Normanex Pays d'Auge

□ **15/24 Nov.** - [Mission «Inde»](#) - HNI Rouen

□ **17/23 Nov.** - [Mission «Madagascar»](#) - IPAD

□ **23/28 Nov.** - [Mission «Japon»](#) - Normanex CRCI BN

□ **28 Nov. / 6 Déc.** - [Mission «Australie»](#) - HNI Rouen

Coface à la rencontre de ses clients en Normandie

Coface avait donné rendez-vous à 150 entreprises de Haute et Basse-Normandie le **23 juin** dernier au **Centre de Congrès de Caen**.

Des ateliers thématiques ont été organisés au cours desquels l'assureur-crédit a fait le point sur les potentiels de la région, a répondu aux questions que nos entreprises se posent au quotidien et a présenté son portail **www.cofacering.fr**, réalisé avec sa filiale Coface Scrl et Kompas International. Ce portail, véritable outil de management, permet aux clients de Coface de gérer en direct et en temps réel leur contrat et leur portefeuille clients et fournisseurs, via une plateforme sécurisée.

Il constitue également une base de données précieuses : il permet à toute entreprise de vérifier la note de 4,5 millions d'entreprises en France et de 44 millions dans le monde, et d'évaluer ainsi la

limite de crédit qu'elle peut accorder à ses clients, mais aussi de prospector de nouveaux clients, de mettre en place une veille concurrentielle, de consulter, en accès gratuit, les données macro et micro-économiques françaises et de 140 pays.

Coface facilite ainsi la gestion au quotidien des portefeuilles clients des entreprises.

Contact : laurent_granjon@coface.com

Tél : 02 32 76 09 50

Joëlle Pernaton, Directeur Régional Normandie depuis 1998, vient de rejoindre la Direction Commerciale de COFACE Paris. Elle est **remplacée par Laurent Granjon**, précédemment Directeur des ventes chez COFACE Scrl.



François David, président-directeur général de Coface accueille Alain Lambert, Ministre délégué au budget et aux réformes budgétaires, lors du déjeuner-débat sur le thème : «Quelle politique budgétaire pour améliorer la compétitivité des entreprises françaises».

Brèves

INDE

Normes

La liste des produits soumis aux normes indiennes du B.I.S. (Bureau of Indian Standards) vient d'être rallongée de 24 produits supplémentaires. Sont notamment concernés les équipements électriques à usage domestique. Rappel : les fabricants étrangers des produits soumis aux normes du BIS doivent s'enregistrer auprès de cet organisme et prouver que leur usine correspond aux normes de qualité prescrites par le BIS.

Source : *Nouvelles Economiques de l'Asie du Sud - Juin 2003*

MEXIQUE

Projet d'élimination de droits anti-dumping sur certains produits.

Le ministère de l'économie mexicain vient de publier au Journal officiel le projet de suppression des droits anti-dumping pour certains produits. Pour la France, le code douanier du produit concerné est le suivant : 2905.44.01 et l'entrée en vigueur est prévue pour le 28 juillet 2003.

Source : MOCI 1603

UNION EUROPÉENNE

Nouveaux ingrédients alimentaires.

2 décisions autorisent la mise sur le marché, en tant que nouvel ingrédient alimentaire, des produits suivants : huile extraite de la micro algue *Schizochytrium sp.* à teneur élevée en DHA (acide docosahexaénoïque) ; jus du fruit de *Morinda citrifolia L.* («jus de noni»). Ces autorisations sont prises en application du règlement n°258/87 relatif aux nouveaux aliments et nouveaux ingrédients alimentaires.

Source : CFCE

ÉTATS-UNIS

Loi sur le Bioterrorisme

La FDA, après l'adoption l'été dernier du «Bioterrorism Act», a proposé une réglementation enjoignant les entreprises productrices de produits alimentaires de s'enregistrer auprès des autorités américaines. Cela concerne donc les sociétés étrangères et américaines qui fabriquent, emballent et/ou stockent des produits destinés à l'alimentation humaine (y compris les boissons alcoolisées) et animale.

Aussi, la loi prévoit une notification de l'envoi à la FDA des produits importés (incluant leur description, les coordonnées des sociétés affiliées à l'opération, l'origine et la provenance des biens ainsi que le nom du port ou aéroport d'entrée), ceci dans le délai suivant : pas avant 5 jours et avant midi du jour précédent l'arrivée de la marchandise aux Etats-Unis. La loi prévoit également un renforcement des pouvoirs de la FDA quant à la détention administrative des produits.

ATTENTION : CETTE LOI NE SERA SANS DOUTE PAS PROMULGUÉE AVANT LE 12 OCTOBRE 2003. AUCUN ENREGISTREMENT NE SERA VALIDÉ AVANT CETTE DATE. L'absence d'immatriculation des installations avant le 12 décembre 2003 est un acte prohibé.

Vous pouvez d'ores et déjà regarder le site Internet de la FDA : le lien ci-joint vous permet d'accéder aux documents en français concernant ce projet de loi. Un récapitulatif a été également rédigé par la Mission Economique de Washington www.dree.org/etatsunis ainsi que par la douane française sur son nouveau site www.douane.gouv.fr dans la rubrique «informations douanières».

Source : CFCE : beatrice.gaillard@cfce.fe
www.fda.gov/oc/bioterrorism/bioact.html

Publication éditée par les réseaux
HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL et NORMANEX

ISSN en cours

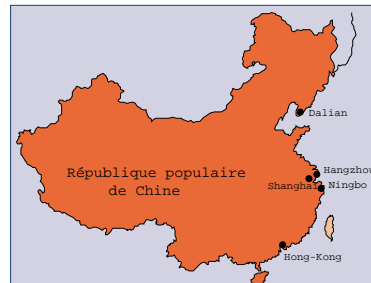
- DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Gérard Vargas
 - REDACTEUR en CHEF : Francis Saint Ellier
 - CONCEPTION & REDACTION : Marie-Claude Bernis - Michelle Vauclin
 - MAQUETTE : Nicole Vespier - CCI de Rouen
 - IMPRESSION : Yves Soyer - CCI - Quai de la Bourse - 76000 Rouen
- www.normandie-international.com

«RESEAU HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL» LES POINTS D'ENTRÉE

- CCI de l'Eure - HNI Evreux - Tél : 02 32 38 81 00 - industrie@eure.cci.fr
 - CCI du Havre/WTC - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 00 - wtc.lh@hps.tm.fr
 - CCI de Rouen - HNI Rouen - Tél : 02 35 14 38 70 - cari@rouen.cci.fr
- ainsi que :
- CRCI - Tél : 02 35 88 44 42 - chupin@haute-normandie.cci.fr
 - CCI de Bolbec - Tél : 02 32 84 47 47 - mderrien@bolbec.cci.fr
 - CCI de Dieppe - Tél : 02 35 06 50 50 - m.palluet@dieppe.cci.fr
 - CCI d'Elbeuf - Tél : 02 35 77 02 16 - j.c.lequertier@elbeuf.cci.fr
 - CCI de Fécamp - Tél : 02 35 10 38 38 - jmpatry@fecamp.cci.fr
 - CCI du Tréport - Tél : 02 35 86 27 67 - llebegue@treport.cci.fr

NORMANEX «RESEAU NORMANEX»

- CRCI - Coordination - Tél : 02 31 54 40 26 - normanex@basse-normandie.cci.fr
- CCI d'Alençon - Tél : 02 33 82 82 82 - goupil@alencon.cci.fr
- CCI de Caen - Tél : 02 31 54 54 54 - fpoiblaud@caen.cci.fr - msescosse@caen.cci.fr
- CCI de Cherbourg-Cotentin - Tél : 02 33 23 32 00
fdublaron@cherbourg-cotentin.cci.fr
- CCI de Flers-Argentan - Tél : 02 33 64 68 00 - gblondel@flers.cci.fr
- CCI de Centre et Sud-Manche - Tél : 02 33 91 33 91 - alf@granville.cci.fr
clc@granville.cci.fr
- CCI du Pays d'Auge - Tél : 02 31 14 43 33 - cheyser@pays-auge.cci.fr
drevvert@pays-auge.cci.fr



Bureau Le Havre-Normandie à Dalian

Ouvert depuis trois ans en Chine à l'initiative de l'Association de Jumelage Le Havre-Dalian, ce bureau à vocation principalement économique et commerciale, dirigé par une équipe franco-chinoise a pour objectif d'identifier des partenaires potentiels pour les entreprises normandes en Chine. Sa valeur ajoutée s'articule en particulier en aval autour du suivi commercial et technique nécessaire à la bonne évolution des relations entre les entreprises des deux pays.

Lors de la crise du SRAS, ce bureau et ses membres (institutions + entreprises privées) ont adressé 15 000 masques à Dalian qui ont été distribués auprès des hôpitaux locaux mais également des clients-partenaires des entreprises normandes.

Une confirmation que de temps à autre le business et la solidarité peuvent se rejoindre.

Contacts : Laurence Mahot - HNI Le Havre - Tél : 02 35 55 26 95
Anne-Lise Fer - Normanex Centre et Sud Manche - Tél : 02 33 91 33 86